

Не является секретом для ярославцев, что во всем цивилизованном мире пластиковые карты – это норма жизни, да и в России они становятся все более доступными и удобными. Сегодня у нас пойдет разговор о высоких технологиях в банковской сфере и расширении спектра услуг, предоставляемых учреждениями ярославских банков, работающих под брендом MAXIMA.

В обсуждении участвуют: Геннадий Голубев – директор ОАО АКБ «Югра», филиал в Ярославле; Сергей Марков – заместитель председателя правления ИКБР «Яринтербанк» (ООО); Юлия Дубинина – исполняющая обязанности председателя правления АКБ «Ярослав» (ЗАО).

– Уважаемые дамы и господа, для начала расскажите о ваших банках.

Геннадий Голубев:

Банк «Югра» учрежден в 1990 году и является крупным универсальным кредитным учреждением. Головной банк размещен в городе Мегион Тюменской области. Располагая филиальной сетью в ряде промышленных и деловых центров России, банк успешно продолжает увеличивать объемы банковских операций, придавая первостепенное значение развитию региональных подразделений банка. Филиалы банка открыты в Москве, Санкт-Петербурге, Ярославле, Красноярске, Тюмени.

Филиал банка «Югра» в Ярославле был создан в апреле 1996 года и тогда же начал обслуживать первых клиентов. За это время филиал стал одним из крупнейших кредитных учреждений Ярославского региона. Открыто два дополнительных офиса в Ярославле и один в Рыбинске, они оказывают весь спектр банковских услуг. Филиал активно привлекает средства населения, ведет расчетно-кассовое обслуживание предприятий и предпринимателей, кредитует предприятия ярославской области, выдает потребительские кредиты жителям Ярославля и Рыбинска.

Филиал оказывает услуги интернет-трейдинга.

Банк имеет разветвленную сеть корреспондентских счетов с крупнейшими банками мира. Оказывает услуги импортерам и экспортерам.

Юлия Дубинина:

Ярославский социальный коммерческий банк «Ярослав» создан в 1994 году по решению Правления Пенсионного фонда РФ. На первом этапе развития, продолжавшемся в течение 6 лет, целевая ориентация банка по сегментам рынка банковских и финансовых услуг была направлена в первую очередь на работу со средствами Пенсионного фонда РФ. За это время банк «Ярослав» заработал репутацию одного из надежных и устойчивых банков области, отвечающего повышенным требованиям к банку, обслуживающему средства внебюджетного фонда РФ, и приобрел неоценимый опыт работы с крупным клиентом, обслуживания больших денежных потоков, мониторинга платежей, расчетов с использованием векселей банка и т.п.

С начала 2001 года основным участником банка является одно из ведущих предприятий России – ОАО «Лакокраска» и его партнер по бизнесу. Сотрудничество с этим акционерным обществом и обслуживание его счетов и целого холдинга предприятий, имеющих хозяйственные связи с заводом, стало новым этапом развития банка, о чем говорит положительная динамика нашей деятельности.

Сергей Марков:

ИКБР «Яринтербанк» (ООО) создан в 1993 году. Банк ориентирован на обслуживание среднего и мелкого бизнеса. Взвешенная кредитная политика помогла банку не просто выжить во время кризиса 1998 года, но в пять раз уве-

личить свои ресурсы, значительно расширить клиентскую базу, в том числе за счет крупных про-



мышленных предприятий. Традиционно сильным направлением в деятельности банка являются экспортно-импортные операции. Этому способствуют прямые корреспондентские отношения с ведущими финансовыми институтами мира. В последние 2 года банк уделяет много внимания развитию розничных услуг, ориентированных на физических лиц.

– Расскажите, пожалуйста, о возникновении идеи объединения усилий ваших банков в выпуске и обслуживании банковских карт.

Геннадий Голубев:

Все началось в 1996 году. Усилиями специалистов нескольких банков, осуществляющих свою деятельность на территории нашей области, был создан бизнес-план, основная цель которого – создание условий для массового внедрения банковских карт среди жителей Ярославля и Ярославской области. Достижение этой цели без создания соответствующего сервиса было невозможно, а потому план состоял из нескольких основополагающих задач: обеспечение приема карт в значительном количестве разнотипных торговых точек Ярославля и области, беспрепятственное получение наличных держателями карт, широкий дополнительный сервис (коммунальные платежи, оплата телефонных услуг и т.п.), привлечение к процессу внедрения карт значительного количества ярославских банков, обеспечение привлекательности карт как средства получения бонусов и дисконтов, доходов в виде начисляемых процентов по остаткам средств на карточных счетах. За реализацию бизнес-плана взялся ОАО АКБ «Югра», филиал в Ярославле. Этот банк выпускал карты и обеспечивал обслуживание карт на территории Ярославской области. К 2000 году все основные цели были достигнуты. Пришло время для начала эмиссии карт другими ярославскими банками. К выпуску карт приступил ИКБР «Яринтербанк», а также и другие банки: АКБ «Ярослав», г. Ярославль, АКБ «Верхневолжский», г. Рыбинск. Подписали договоры о сотрудничестве ряд других ярославских банков, среди них можно особенно отметить ООО Банк «Пошехонский». Банки объединили свои расчетные сети, что позволи-

ло обеспечить взаимный прием карт в расчетных сетях банков, договорились об унификации части тарифов, в частности, комиссии за получение наличных. Дальнейшее развитие банки видят в продвижении бренда системы, создании управляющей компании, что позволит достичь более глубокой универсализации и необходимой управляемости проекта.

– Какие банки участвуют в проекте?

Геннадий Голубев:

Основным банком в этом проекте по-прежнему выступает АКБ «Югра», филиал в г. Ярославле: наибольшее количество держателей карт (около 35 тысяч), наиболее широкая расчетная сеть.

ИКБР «Яринтербанк»: около 6 тысяч держателей карт, значительная расчетная сеть.

АКБ «Верхневолжский»: активно работает в г. Рыбинске.

АКБ «Ярослав»: готовится реализовать достаточно крупные зарплатные проекты на предприятиях г. Ярославля.

Очень широк список других банков Ярославской области, которые, как минимум, выдают наличные по картам. Многие банки нашей области находятся в стадии подписания необходимых документов, позволяющих приступить к эмиссии карт и развитию сети приема карт.

– Обычно о банковских картах говорят «магнитки», а у вас они с микрочипом, чем это лучше?

Сергей Марков:

Мы используем в качестве инструмента доступа к счету микропроцессорные карты. Такое технологическое решение содержит и плюсы, и минусы (впрочем, как и любая другая технология). Но главное, чего удалось достичь, – это совершение операций на небольшие суммы – именно то, что каждый из нас делает практически ежедневно в магазинах. При этом технология обеспечивает необходимый уровень безопасности операций. В части обеспечения безопасности можем сказать, что за все время реализации проекта не было ни одного случая несанкционированного использования карт, конечно, при условии выполнения держателем карты элементарных мер по обеспечению безопасности ПИН-кода – это набор цифр, правильное введение которых позволяет проводить операции оплаты картой. Если глубоко не вдаваться в подробности технологии, то можно сказать следующее: в отличие от технологичной карты с магнитной полосой, когда разрешение на проведение операции оплаты выдается специальной компанией, называемой процессинговым центром, в используемой нами технологии возможность (или невозможность) совершения операции устанавливается в результате диалога между устройством обслуживания (электронный терминал в торговой точке, банкомат, иное оборудование) и картой клиента. Для подавляющего числа операций не требуется получение разрешения процессингового центра на ее осуществление. Достаточно добавить, что весь информационный обмен производится в зашифрованном виде.

– Выходит, что ярославцы MAXIMAльно опередили мировые системы, которые только планируют переход в России на чип?

Сергей Марков:

Не стоит говорить об опережении или не опережении мировых систем в вопросе исполь-

зования микропроцессорных карт, хотя бы в силу глобальности этих систем. Наш проект решает конкретные проблемы именно жителей нашей области. Но тем не менее ответ на ваш вопрос должен быть утвердительным. Да, мы опередили на несколько лет международные платежные системы в части внедрения микропроцессорных карт в банковские технологии массового обслуживания.

– В каких городах обслуживают карты, выпускаемые банками – участниками проекта?

Геннадий Голубев:

Мы ориентируем наш бизнес на Ярославскую область. В сфере влияния нашего проекта, конечно же, в первую очередь Ярославль, Рыбинск, Тутаев, но начинается реальная работа на периферии: в поселках Некрасовское, Семибратово, Брейтово и других населенных пунктах области.

– «Югра» много лет выступает флагманом зарплатных проектов в Ярославле. Расскажите об их количестве и наиболее важных и сильных сторонах.

Геннадий Голубев:

Количество зарплатных проектов давно превышает 50. Самые значимые из них в Ярославле: ОАО «Холодмаш», ОАО «Ярославлькондитер», ОАО «Судостроительный завод», ОАО «Радиозавод», ОАО «Завод Красный маяк». В г. Рыбинске: ФГУП «Рыбинский завод приборостроения», ОАО «Полиграфмаш». Но для нас любой зарплатный проект важен, какого бы масштаба он ни был. Это наши клиенты, мы дорожим клиентами.

– «Яринтербанк» относительно недавно начал работать на рынке банковских карт, но работает динамично. Расскажите о ваших лучших проектах.



Сергей Марков:

Да, мы считаем, что за 2 года, прошедшие с момента выпуска первой карты в пилотном проекте, достигли уже заметных результатов. Среди наших клиентов ОАО «Элдин», ОАО НИИ «Ярсинтез», ОАО «Агромас», мы начали новый значимый проект на МП «Ярославльводоканал». Условия реализации проектов различные, но мы умеем договариваться, умеем работать как с финансово устойчивыми, так и с проблемными предприятиями.

– Юлия Николаевна, банк «Ярослав» принял решение об участии в MAXIMA. Ваши планы?

Тесно взаимодействуя с лакокрасочным комплексом Ярославля, банк не является отраслевым, наша цель – универсальный банк с широким спектром клиентов и максимальным набором предоставляемых услуг. Наряду с широким пакетом предложений для клиентов – расчетно-кассовое обслуживание, кредиты, вексельный факторинг, лизинг, операции с собственными векселями и другими ценными бумагами, депозиты и др., с этого года – выпуск и обслуживание пластиковых карт системы MAXIMA и кредитование по пластику. «Ярослав» небольшой банк, но мы считаем это од-

ним из его преимуществ, позволяющим обеспечить мобильность принятия и исполнения решений, гибкость условий (в том числе в области тарифной и процентной политики), vip-подход ко всем клиентам. Количественный рост банка для нас не самоцель, главное – повышение качества предоставляемых услуг при максимальной надежности.

– Имея свой процессинг и исходные тексты программного обеспечения, вы можете оперативно вносить изменения в сервис банковских карт. Что нового и необычного ваши банки могут предложить ярославцам?

Геннадий Голубев:

В нашем проекте раньше, чем у конкурентов, была обеспечена возможность оплаты коммунальных платежей, электроэнергии, услуг операторов мобильной и стационарной связи, даже штрафов в ГИБДД и подписки на газеты через банкоматы.

Сергей Марков:

Мы были в первых рядах, когда предложили клиентам «разговаривающие» банкоматы – полезная функция для слабовидящих клиентов.

Геннадий Голубев:

В разработке находится ряд новых технологических решений, которые должны упростить применение карт, расширить сферу их применения, сделать обслуживание более дружелюбным и универсальным. Мы не стоим на месте. Развитию способствуют регулярные встречи специалистов банков – участников проекта, на которых обсуждаются маркетинговые, технологические, управленческие вопросы, происходит обмен опытом, оказывается взаимная помощь по внедрению различных форм обслуживания клиентов и так далее...

– Прошлым летом автомобилисты были довольны скидками по MAXIMA на заправках. Бензин А-95 обходился по цене 92-го. Будут ли такие скидки летом?

Сергей Марков:

Будут. Возможно, размер скидок и изменится. Карт в обращении очень много (по самым скромным подсчетам их более 45 тысяч), объемы торговых операций растут ежемесячно на несколько процентов, и это дополнительный стимул для наших партнеров – торговых предприятий – держать и даже увеличивать скидки.

– Ваш карточный проект критикуется недоброжелателями за невозможность использования за границей. А нужно ли это рядовому ярославцу?

Сергей Марков:

Цитирую классиков: «Нельзя объять необъятное» (Козьма Прутков). Наш бизнес-план основан на следующей экономической реалии: более 95 процентов населения России, зарабатывая деньги в регионе своего проживания, в этом же регионе оставляют более 90 процентов своих денег. Универсальность – несомненно удобная черта любого продукта, но такой продукт обычно не может справиться с частностями. Это следствие того, что любой бизнес-проект имеет начальные и граничные условия. Неверно думать, что весь мир живет исключительно на универсальных продуктах, если бы это было так, то все автопроизводители, например, ездили бы на машине одной и той же марки, в действительности же кто-то ездит на «Жигулях», а кто-то на «Шевроле». Абсолютно аналогичная ситуация и в карточном мире – каждая карта удобна по-своему: магазинные карты, карты для АЗС, локальные банковские карты, национальные пла-

РОСННЫЕ ДЕНЬГИ

ло обеспечить взаимный прием карт в расчетных сетях банков, договорились об унификации части тарифов, в частности, комиссии за получение наличных. Дальнейшее развитие банки видят в продвижении бренда системы, создании управляющей компании, что позволит достичь более глубокой универсализации и необходимой управляемости проекта.

— Какие банки участвуют в проекте?

Геннадий Голубев:
— Основным банком в этом проекте по-прежнему выступает АКБ «Югра», филиал в г. Ярославле: наибольшее количество держателей карт (около 35 тысяч), наиболее широкая расчетная сеть.

ИКБР «Яринтербанк»: около 6 тысяч держателей карт, значительная расчетная сеть.

АКБ «Верхневолжский»: активно работает в г. Рыбинске.

АКБ «Ярослав»: готовится реализовать достаточно крупные зарплатные проекты на предприятиях г. Ярославля.

Очень широк список других банков Ярославской области, которые, как минимум, выдают наличные по картам. Многие банки нашей области находятся в стадии подписания необходимых документов, позволяющих приступить к эмиссии карт и развитию сети приема карт.

— Обычно о банковских картах говорят «магнитки», а у вас они с микрочипом, чем это лучше?

Сергей Марков:

— Мы используем в качестве инструмента доступа к счету микропроцессорные карты. Такое технологическое решение содержит и плюсы, и минусы (впрочем, как и любая другая технология). Но главное, чего удалось достичь, — это совершение операций на небольшие суммы — именно то, что каждый из нас делает практически ежедневно в магазинах. При этом технология обеспечивает необходимый уровень безопасности операций. В части обеспечения безопасности можем сказать, что за все время реализации проекта не было ни одного случая несанкционированного использования карт, конечно, при условии выполнения держателем карты элементарных мер по обеспечению безопасности ПИН-кода — это набор цифр, правильное введение которых позволяет проводить операции оплаты картой. Если глубоко не вдаваться в подробности технологии, то можно сказать следующее: в отличие от технологичной карты с магнитной полосой, когда разрешение на проведение операции оплаты выдается специальной компанией, называемой процессинговым центром, в используемой нами технологии возможность (или невозможность) совершения операции устанавливается в результате диалога между устройством обслуживания (электронный терминал в торговой точке, банкомат, иное оборудование) и картой клиента. Для подавляющего числа операций не требуется получение разрешения процессингового центра на ее осуществление. Достаточно добавить, что весь информационный обмен производится в защищенном виде.

— Выходит, что ярославцы МАХИМАльно опередили мировые системы, которые только планируют переход в России на чип?

Сергей Марков:
— Не стоит говорить об опережении или не опережении мировых систем в вопросе исполь-

зования микропроцессорных карт, хотя бы в силу глобальности этих систем. Наш проект решает конкретные проблемы именно жителей нашей области. Но тем не менее ответ на ваш вопрос должен быть утвердительным. Да, мы опередили на несколько лет международные платежные системы в части внедрения микропроцессорных карт в банковские технологии массового обслуживания.

— В каких городах обслуживают карты, выпускаемые банками — участниками проекта?

Геннадий Голубев:
— Мы ориентируем наш бизнес на Ярославскую область. В сфере влияния нашего проекта, конечно же, в первую очередь Ярославль, Рыбинск, Тутаев, но начинается реальная работа на периферии: в поселках Некрасовское, Семибратово, Брейтово и других населенных пунктах области.

— «Югра» много лет выступает флагом зарплатных проектов в Ярославле. Расскажите об их количестве и наиболее важных и сильных сторонах.

Геннадий Голубев:

— Количество зарплатных проектов давно превышает 50. Самые значимые из них в Ярославле: ОАО «Холодмаш», ОАО «Ярославлькондитер», ОАО «Судостроительный завод», ОАО «Радиозавод», ОАО «Завод Красный маяк». В г. Рыбинске: ФГУП «Рыбинский завод приборостроения», ОАО «Полиграфмаш». Но для нас любой зарплатный проект важен, какого бы масштаба он ни был. Это наши клиенты, мы дорожим клиентами.

— «Яринтербанк» относительно недавно начал работать на рынке банковских карт, но работает динамично. Расскажите о ваших лучших проектах.



Сергей Марков:

— Да, мы считаем, что за 2 года, прошедшие с момента выпуска первой карты в пилотном проекте, достигли уже заметных результатов. Среди наших клиентов ОАО «Элдин», ОАО НИИ «Ярсинтез», ОАО «Агромясо», мы начали новый значимый проект на МП «Ярославльводоканал». Условия реализации проектов различные, но мы умеем договариваться, умеем работать как с финансово устойчивыми, так и с проблемными предприятиями.

— Юлия Николаевна, банк «Ярослав» принял решение об участии в МАХИМА. Ваши планы?

— Тесно взаимодействуя с лакокрасочным комплексом Ярославля, банк не является отраслевым, наша цель — универсальный банк с широким спектром клиентов и максимальным набором предоставляемых услуг. Наряду с широким пакетом предложений для клиентов — расчетно-кассовое обслуживание, кредиты, вексельный факторинг, лизинг, операции с собственными векселями и другими ценными бумагами, депозиты и др., с этого года — выпуск и обслуживание пластиковых карт системы МАХИМА и кредитование по пластику. «Ярослав» небольшой банк, но мы считаем это од-

ним из его преимуществ, позволяющим обеспечить мобильность принятия и исполнения решений, гибкость условий (в том числе в области тарифной и процентной политики), vip-подход ко всем клиентам. Количественный рост банка для нас не самоцель, главное — повышение качества предоставляемых услуг при максимальной надежности.

— Имея свой процессинг и исходные тексты программного обеспечения, вы можете оперативно вносить изменения в сервис банковских карт. Что нового и необычного ваши банки могут предложить ярославцам?

Геннадий Голубев:

— В нашем проекте раньше, чем у конкурентов, была обеспечена возможность оплаты коммунальных платежей, электроэнергия, услуг операторов мобильной и стационарной связи, даже штрафов в ГИБДД и подписки на газеты через банкоматы.

Сергей Марков:

— Мы были в первых рядах, когда предложили клиентам «разговаривающие» банкоматы — полезная функция для слабовидящих клиентов.

Геннадий Голубев:

— В разработке находится ряд новых технологических решений, которые должны упростить применение карт, расширить сферу их применения, сделать обслуживание более дружелюбным и универсальным. Мы не стоим на месте. Развитию способствуют регулярные встречи специалистов банков — участников проекта, на которых обсуждаются маркетинговые, технологические, управленческие вопросы, происходит обмен опытом, оказывается взаимная помощь по внедрению различных форм обслуживания клиентов и так далее...

— Прошлым летом автомобилисты были довольны скидками по МАХИМА на заправках. Бензин А-95 обошелся по цене 92-го. Будут ли такие скидки летом?

Сергей Марков:

— Будут. Возможно, размер скидок и изменится. Карт в обращении очень много (по самым скромным подсчетам их более 45 тысяч), объемы торговых операций растут ежемесячно на несколько процентов, и это дополнительный стимул для наших партнеров — торговых предприятий — держать и даже увеличивать скидки.

— Ваш карточный проект критикуется недоброжелателями за невозможность использования за границей. А нужно ли это рядовому ярославцу?

Сергей Марков:

— Цитирую классиков: «Нельзя объять необъятное» (Козьма Прутков). Наш бизнес-план основан на следующей экономической реалии: более 95 процентов населения России, зарабатывая деньги в регионе своего проживания, в этом же регионе оставляют более 90 процентов своих денег. Универсальность — несомненно удобная черта любого продукта, но такой продукт обычно не может справиться с частностями. Это следствие того, что любой бизнес-проект имеет начальные и граничные условия. Неверно думать, что весь мир живет исключительно на универсальных продуктах, если бы это было так, то все автопроизводители, например, ездили бы на машине одной и той же марки, в действительности же кто-то ездит на «Жигулях», а кто-то на «Шевроле». Абсолютно аналогичная ситуация и в карточном мире — каждая карта удобна по-своему: магазинные карты, карты для АЗС, локальные банковские карты, национальные пла-

тежные системы, глобальные системы. В одном продукте невозможно совместить прелести всех этих разных систем и карт. Потому и мы в нашем проекте, установив начальные и граничные условия, реализуем его, акцентируя свое внимание, финансовые и управленческие усилия на Ярославской области. Если же клиенту необходимо получить сервис за пределами нашего региона, и банк «Югра», и «Яринтербанк» способны удовлетворить эти потребности, предоставив международные карты.

— Сильная сторона вашего проекта — широкая сеть магазинов. Расскажите о них подробнее.

Геннадий Голубев:

— Мы уже затрудняемся в точном подсчете количества точек обслуживания. На сегодняшний день объем сети приближается к 200 торговым предприятиям разного профиля (от молока и хлеба до сложной бытовой техники и автомобилей) и 30 пунктам выдачи наличных (из них 21 банкомат) в Ярославле; в Рыбинске было 42 торговых предприятия и 5 пунктов выдачи наличных, из них 3 банкомата; по одной точке выдачи наличных в Москве и Санкт-Петербурге; есть торговые предприятия



и в Тутаеве, банк «Пошехонский» открыл пункт выдачи наличных в пос. Некрасовское. Большинство банкоматов работает в круглосуточном режиме, остальные — с утра до вечера. Около 80 процентов торговых предприятий предоставляют скидки при оплате картами. Конечно, в основном скидки предоставляют торговые предприятия, реализующие бытовую технику. Но и среди продовольственных магазинов немало таких, которые предоставляют существенную скидку. Средний размер скидки (дисконта) в торговом предприятии — 3 процента. Немного, но, еще раз повторимся, система должна быть уравновешена.

— Юлия Николаевна, а ваш банк планирует реализовывать схемы предоставления скидок?

— Да. Наш банк тесно сотрудничает с лакокрасочными предприятиями, а потому мы ведем переговоры об оплате картами в профильных магазинах со скидками. Кроме того, поскольку основная часть сотрудников ОАО «Лакокраска», где мы начинаем зарплатный проект, живет в Дзержинском районе, то мы планируем именно там прилагать усилия по подключению к обслуживанию местных магазинов.

— Читателю интересно покупать по карточкам со скидкой и получать проценты выше. Какова ситуация по скидкам и процентам в вашем проекте?

Сергей Марков:

— О скидках мы уже говорили. Теперь о процентах. Проценты достаточно высоки, в разных банках-участниках они разные, но средняя процентная ставка по остаткам на карточных счетах держится в районе 10 процентов годовых (Ю. Н. — «Ярослав» — 12,5 процентов). Учитывая последнее снижение Банком России учетной ставки, это даже очень много, возможно, будет какая-то корректировка

в сторону снижения. Еще раз повторимся: система должна быть сбалансирована, и только в этом случае она будет эффективна для всех участников: держателей карт, торговых предприятий, банков.

— Банки все-таки кредитные организации. Держатели карт имеют преимущества при получении кредитов?

Геннадий Голубев:

— Основная проблема клиентов российских банков, особенно физических лиц, — отсутствие кредитной истории. Пользование банковской картой позволяет банку отчасти сформировать свое мнение о рисках, связанных с предоставлением кредитов. Конечно, положительная история взаимоотношений клиента банка (а держатель карты тоже клиент банка) с кредитной организацией благоприятно сказывается на решении вопроса о предоставлении кредита. При получении кредита клиент банка, да еще и с положительной историей, имеет больше шансов получить желаемое на более привлекательных условиях.

— «Югра» и «Яринтербанк» участвуют в тендере на внедрение карт в муниципальную экономику Ярославля. В чем ваше преимущество перед конкурентами?

Геннадий Голубев:

— И банк «Югра», и «Яринтербанк» уже много лет работают в Ярославской области. Имеют в целом положительную историю взаимоотношений с предприятиями области. Оба банка кредитуют, участвуют в инвестиционном бизнесе. Технологический этот совместный проект, управление, маркетинг полностью контролируются только нашими банками — нет каких-либо внешних платежных систем или организаций, которые могут в значительной мере повлиять на стратегию нашего бизнеса. Наш проект уже несколько лет работает на экономику города, получаемые доходы направляются на дальнейшее развитие самого проекта, который имеет статус инвестиционного и в том, и в другом банке. Если другим претендентам еще только надо доказать способность решить поднятые тендером проблемы города и области, то мы уже ежедневно, ежедневно решаем эти проблемы.

Сергей Марков:

— Мы продолжим развитие расчетной сети. Будем внедрять новые услуги социальной направленности, кстати, уже сейчас система обладает набором таких услуг: скидки в торговых предприятиях, достаточно высокие проценты, начисляемые на остатки средств на счетах. Но в связи с этим хотели бы отметить, что бесплатность услуг — это плохо: все имеет свою цену. Это сокращает возможности развития системы. Как и в любом другом бизнесе, все должно быть сбалансировано, и мы все знаем, где встречается бесплатный сыр.

Юлия Дубинина:

— Дорогие мужчины, позвольте мне, как единственной женщине — участнице «круглого стола», поздравить ярославцев с наступающим праздником — Днем защитника Отечества. Я хочу пожелать всем счастья в самом широком смысле слова: чтобы не было проблем с работой, с драгоценным здоровьем, желаю семейного счастья и благополучия. А для полноты ощущений вам не хватает только пластиковой карточки системы МАХИМА!!!

Вел «круглый стол»

Сергей ЯКОВЛЕВ.

Фото **Вячеслава ЮРАСОВА.**